

# La élite empresarial y la formación de la hegemonía neoliberal del Perú desde una perspectiva gramsciana

**Antonio Macedo**

antonio.macedo@pucp.edu.pe

Pontificia Universidad Católica del Perú

 <https://orcid.org/0009-0006-4114-4440>

## Resumen:

El presente trabajo se enfoca en la configuración de actores y en el componente discursivo del paradigma neoliberal, y analiza, en particular, a partir del enfoque gramsciano de análisis de relaciones de fuerzas, el rol que tuvo el grupo de la élite empresarial en la formación de la hegemonía neoliberal en los años noventa. En primer lugar, se explica en qué consiste este enfoque teórico y, en especial, los conceptos de relaciones de fuerza políticas y de hegemonía. Con estas categorías, es posible comprender las dimensiones ideológica/discursiva y articuladora de la hegemonía neoliberal en sus primeros años. En segundo lugar, se expone brevemente la historia de la élite empresarial en los años previos a la década del noventa, así como el contexto de crisis que permitió el surgimiento de una hegemonía neoliberal. Se aborda, por un lado, el proceso de articulación de la élite empresarial a partir de su unidad gremial, y, por otro lado, se señala cómo la crisis generalizada del anterior paradigma, el desarrollista, fue clave para entender la unidad de las grandes empresas y para comprender el avance de las ideas neoliberales en el campo discursivo. En tercer y último lugar, gracias a contradicciones en la literatura y ciertos vacíos de investigación, se explican, según las categorías gramscianas, los aspectos articulador y discursivo que tuvo la hegemonía neoliberal en sus inicios y el rol dominante de la élite empresarial en su articulación con los demás grupos y en relación con la ideología neoliberal.

## Palabras clave

Hegemonía; neoliberalismo; análisis gramsciano; élite empresarial; Perú.



# The business elite and the formation of neoliberal hegemony in Peru from a Gramscian perspective

**Antonio Macedo**

antonio.macedo@puce.edu.pe

Pontificia Universidad Católica del Perú

 <https://orcid.org/0009-0006-4114-4440>

## **Abstract**

The present work focuses on the configuration of actors and the discursive component of the neoliberal paradigm, and analyzes, in particular, from the Gramscian approach of analysis of relations of forces, the role that the business elite group had in the formation of neoliberal hegemony in the nineties. First, it explains what this theoretical approach consists of and, especially, the concepts of political power relations and hegemony. With these categories, it is possible to understand the ideological/discursive and articulating dimensions of neoliberal hegemony in its early years. Secondly, the history of the business elite in the years prior to the 1990s is briefly explained, as well as the context of crisis that allowed the emergence of a neoliberal hegemony. It addresses, on the one hand, the process of articulation of the business elite based on its union unity, and, on the other hand, it points out how the generalized crisis of the previous paradigm, the developmental one, was key to understanding the unity of the large companies. companies and to understand the advance of neoliberal ideas in the discursive field. Third and finally, thanks to contradictions in the literature and certain research gaps, the articulating and discursive aspects of neoliberal hegemony in its beginnings and the dominant role of the business elite in its articulation are explained, according to Gramscian categories. with other groups and in relation to neoliberal ideology.

## **Keywords**

Hegemony; neoliberalism; Gramscian analysis; business elite; Peru.

## 1. Introducción

En la actualidad, la hegemonía neoliberal en el Perú se ha vuelto un tema de discusión recurrente. La crisis provocada por la pandemia de covid-19 ha evidenciado graves fallas en nuestro sistema económico, político y social. Tras casi tres décadas de vigencia del paradigma neoliberal, las discusiones y análisis acerca de su naturaleza se vuelven cada vez más necesarias. Existen varias investigaciones sobre la adopción del modelo neoliberal en las políticas públicas, los componentes discursivos que favorecen su reproducción, las redes de actores que permiten su sostenibilidad, entre otros aspectos. Así, en la literatura sobre el origen del modelo neoliberal se encuentran trabajos que se enfocan en los actores que configuraron una alianza neoliberal capaz de sostener el nuevo paradigma.

Dentro de estos trabajos, se resalta el papel clave de la élite empresarial, entendida como el grupo de empresas dominantes en la economía peruana. Por un lado, Arce (2010), en su obra histórica sobre el neoliberalismo peruano, describe minuciosamente los diversos sucesos e hitos del gobierno de Alberto Fujimori y de los actores que configuraron la alianza neoliberal, pero no da tanta importancia a la dimensión discursiva como dimensión clave y necesaria para la articulación del dominio de esta élite económica, como sí lo hace Durand (2005). Por otra parte, trabajos como el de Cotler (1998), en su estudio sobre la élite empresarial y su relación con el Estado, a partir de la opinión directa de los empresarios, expone las disputas que se dieron al interior de este grupo, pero no puntualiza el apartado articulador y cooperativo que parte de esta élite respecto con los demás grupos, como con el gobierno, clave para cimentar la hegemonía neoliberal en sus primeros años, como sí lo hacen Arce (2010) y Durand (2005). En general, se observa que varios trabajos acerca de la élite empresarial y su rol en los primeros años del neoliberalismo no explican armónicamente la importancia del componente discursivo y articulador en relación con otros grupos, para la formación de un dominio basado en un nuevo sentido común imperante. Para abordar el desafío de profundizar en estos apartados del poder político y económico, se propone utilizar la teoría de Antonio Gramsci, intelectual marxista italiano del siglo XX.

Gramsci planteó una propuesta teórica de investigación de la realidad social a partir del análisis de las relaciones de fuerzas, que puede servir para entender mejor la dimensión discursiva y articuladora dentro los grupos que conformaron la “hegemonía” neoliberal, en especial sobre la élite empresarial. Justamente, uno de los conceptos claves en la teoría gramsciana es el de hegemonía, entendida como un momento en donde se articulan varios grupos con una conciencia colectiva (ideología) dominante logrando reconfigurar la correlación de fuerzas existente (Gramsci, 2016). Cabe señalar que el uso de estas categorías no es exclusivo de esta teoría, ya que varias semejantes se encuentran en algunos trabajos. Como se verá después, las investigaciones de Durand son una muestra de cómo estas sirven para el análisis de la realidad peruana.

En ese sentido, el presente trabajo busca analizar el rol específico de este grupo empresarial en la formación de la hegemonía neoliberal de los años noventa con base en el enfoque gramsciano de análisis de las relaciones de fuerzas políticas, con énfasis en el momento hegemónico. Primero, se explicará en detalle el análisis de fuerzas políticas y, en

particular, las características del momento hegemónico. Después, se explicará brevemente la historia previa a 1990 de la élite empresarial y el contexto crítico que propició su unidad y la formación del bloque neoliberal. Finalmente, en contraste con algunas investigaciones, se explicará el apartado articulador y discursivo, desde las categorías gramscianas, de la formación de la hegemonía neoliberal y de la élite empresarial dominante.

## **2. Discusión**

### **2.1. Las relaciones de fuerzas políticas y el momento hegemónico**

Antonio Gramsci (2016) desarrolló un método de análisis de la realidad compleja a partir de una teoría basada en distinguir tres diferentes grados o momentos de las relaciones de fuerzas que interactúan en la sociedad. Por “relaciones de fuerzas” se entiende al conjunto de las diversas relaciones sociales que interactúan en nuestra sociedad, como la relación productiva (trabajadores/capitalistas en el capitalismo), las relaciones ideológicas diversas (religiosas, por ejemplo), etc., que subdividen a la sociedad en diferentes grupos, antagónicos usualmente, que se superponen a la vez. A continuación, se explicarán los tres tipos de relaciones.

El intelectual italiano identifica los siguientes grados de las relaciones de fuerzas: las económico-fundamentales, las políticas y las militares. La primera expresa el desarrollo de las fuerzas productivas o “estructura”; la segunda, el grado de conciencia política (plano ideológico) en los grupos sociales; y la tercera, el desarrollo de la fuerza militar (el control inmediato) (Gramsci, 2016). A partir de estas tres relaciones, se puede entender las crisis históricas y los cambios en el equilibrio de fuerzas. Cabe mencionar que Gramsci, marxista heterodoxo, no solo identifica en las relaciones de fuerza económicas (estructura) las causas de un cambio estructural, sino también lo hace en las relaciones de fuerzas políticas (superestructura), una dimensión olvidada por la rama marxista ortodoxa. Así, identifica como condiciones necesarias –y suficientes– de un cambio en el equilibrio de fuerzas los campos económico y político, siendo este último el más importante debido a que es el más olvidado por los movimientos que aspiran a la revolución (Gramsci, 2016). Este punto es importante ya que justifica concentrar la atención de análisis en las relaciones de fuerzas políticas para comprender los cambios de paradigma, como se verá en el caso peruano.

En su análisis, Gramsci (2016) subdivide a las relaciones de fuerzas políticas en tres subniveles. El primero es el momento económico-corporativo, en donde los grupos sociales no se articulan entre sí y mantienen intereses limitados según su grupo profesional específico (corporación). El segundo es el momento económico-político, en donde los grupos sociales logran articular alianzas, pero solo a nivel económico (productivo o de clase). El tercero es el momento hegemónico, en el que una mayoría de grupos alcanza una conciencia colectiva única, sobreponiendo los intereses del grupo común a los propios corporativos (Gramsci, 2016). Esta hegemonía se representa a través del dominio de un grupo sobre otros subordinados, siempre que exista una articulación ideológica, de intereses en común, que legitime al grupo dominante, algo que es difícil de conseguir y mantener por mucho tiempo.

Un apartado importante de este momento se encuentra en la concepción del Estado. Según Gramsci (2016), esta institución pasa a ser controlada por el grupo dominante, que lo utiliza para fortalecerse, pero es concebido por los demás grupos como la fuerza motriz de una “expansión universal” (p. 90); es decir, como un progreso para todos. Esta concepción, denominado como “Estado integral” por Mouffe (1991), rompe también con la tradición marxista ortodoxa al concebir al Estado no solo como agente de coerción, sino también como fuente de liderazgo (legitimidad) necesario para hacer sostenible la dominación. Es así como la hegemonía se entiende a partir de una articulación de varios grupos que logran dominar y controlar el aparato estatal a partir de un proyecto (y sentido común) que articula ideológicamente con la mayoría de los grupos existentes, incluyendo los subordinados.

De acuerdo con los tres momentos de las relaciones de fuerzas políticas y la categoría de momento hegemónico, es posible comprender la dimensión ideológica/discursiva y articuladora de la formación de la hegemonía neoliberal en el Perú, dentro de sus matices, y, en específico, entender cómo la élite empresarial logró ser parte de la alianza hegemónica, siendo el grupo dominante en ella sin que esta descuide una conexión ideológica con gran parte de la población. Sin embargo, antes de este análisis es necesario caracterizar la historia de este grupo específico, tanto previa como durante el gobierno de Fujimori, así como el contexto de crisis previa a la luz de los conceptos gramscianos que ayuda a entender la formación de la hegemonía neoliberal en los noventa.

## ***2.2. La élite empresarial y la crisis orgánica previas al dominio neoliberal***

La élite empresarial y económica fue un grupo importante a lo largo de la historia republicana. Para entender mejor su rol al momento del inicio del neoliberalismo, ayudará periodizar la historia previa y ver el rol que cumplía en cada una de las etapas. De manera simple, esta élite económica dominó y se mantuvo privilegiada bajo un paradigma oligárquico y autoritario, sin legitimidad, y por tanto no hegemónico, durante el siglo XX hasta los años sesenta (Durand, 2005). Este paradigma oligárquico liberal fue sustituido por un modelo diferente asociado al “desarrollismo” estatal, donde el Estado pasó a tener más protagonismo y los agentes empresariales privados menos (Arce, 2010; Durand, 2005). Este paradigma desarrollista terminó en 1990, dando paso al siguiente paradigma que se convertiría en hegemonía hasta la actualidad: el modelo neoliberal (Arce, 2010). Antes de adentrarse en las características de este y del rol de la élite empresarial, es necesario examinar la coyuntura crítica, de crisis en las relaciones de fuerzas, que le permitió surgir.

Varios autores coinciden en que la hegemonía neoliberal se erigió bajo determinadas condiciones que le favorecieron: la crisis del anterior paradigma desarrollista a fines de los ochenta y la acumulación de fuerzas de los grupos liberales derechistas (Durand, 2005; Arce, 2010; Cotler, 1998). Por un lado, la crisis del proyecto desarrollista en el primer gobierno de Alan García, último gobierno que asumió este proyecto, se daba a nivel económico, político y social; en particular, las políticas de García no encontraron apoyo de gran parte de la élite empresarial (en sectores de finanzas y exportación), por lo que, en una maniobra populista contra el gran empresariado, intentó estatizar la banca en 1987, sin éxito. Este acto fue un punto de inflexión en la continuidad del modelo, debido a que

no solo generó la unión de toda la élite empresarial en contra de las políticas estatistas, sino que también gran parte de la población pasó a rechazar estas medidas (Durand, 2005). Esta deslegitimación del modelo desarrollista fue crucial para entender el gran apoyo que recibieron las políticas liberales por parte de la población.

Por otro lado, paralelamente, el grupo neoliberal o nueva derecha avanzaba en el plano discursivo en sus críticas a las políticas estatistas y pro trabajadoras, apoyado también por grupos de poder extranjeros, creando un discurso no dominante aún en el que las políticas neoliberales traerían progreso y modernidad a la población (Durand, 2005). Estos discursos fundamentados en una propuesta individualista llevan, por ejemplo, a patrones culturales como el emprendedurismo que definen el actuar económico de uno solo por los costos y beneficios, teniendo fe en el buen funcionamiento del mercado. Este argumento permitirá entender después el apartado ideológico de la hegemonía neoliberal, pues será usada por sus líderes para legitimar sus acciones. Así, vemos que la crisis del anterior paradigma permitió que surja un nuevo modelo, el neoliberal, debido a las fuerzas que fueron acumulando tanto interna (ideólogos y grupos de poder) como externamente (modelo global liberal dominante en la época). Dentro de esta configuración, aparece el grupo de la élite empresarial, poder fáctico que buscaba recuperar sus ventajas perdidas por el modelo desarrollista. A continuación, se explicará, a partir de las categorías gramscianas de las relaciones de fuerza políticas, la sucesión de hechos que llevaron a la unión de este grupo a fines de los años ochenta, justo a tiempo para aliarse con demás grupos y con Fujimori en 1990.

Es importante mencionar que la élite empresarial se compone de las grandes empresas que dominan diversos sectores como el de industria, el de exportación extractiva, el financiero, entre otros. Como se verá, esta élite de grandes empresarios perdió muchos de sus privilegios durante la era desarrollista. A pesar de que algunos seguían beneficiándose en varios sectores (como los pequeños industriales), les incomodaba la gran presencia del Estado en la economía, su regulación y los derechos sociales que acarrearían costos adicionales. Así, desde la década de 1970, la élite empresarial trató de unirse en un gremio que reuniera sus demandas y defendiera sus intereses. Tras dos intentos fallidos en 1973 y 1979, en 1984 logran constituir la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), que reúne a las más importantes empresas de diversos sectores, es decir, la élite empresarial. Con esta acción, este grupo heterogéneo pasa de un primer grado de las relaciones de fuerza políticas al segundo momento, en el que buscar defender intereses mínimos de clase en común, sin aún articularse en una ideología que involucre a los grupos subordinados.

Desde un inicio hay tensiones en el grupo, especialmente en relación con la adopción de políticas liberales como alternativa al desarrollismo imperante (Arce, 2010). Mientras que algunos sectores dudaban porque no veían beneficios de la apertura comercial, como los industriales, otros identificaron la oportunidad de crecer más con el capital extranjero, como la banca y exportación tradicional (principalmente minería y pesca.) (Durand, 2005). De este modo, se unen en primer lugar para promover intereses en común (como menos seguridad laboral) ante un contexto hostil desarrollista pro trabajador, mas no por políticas neoliberales de apertura comercial o privatización (Durand, 2003). Esta tensión

se observa en 1985, cuando Alan García gana y es respaldado por varios sectores de esta élite, como el sector industrial y de exportadores no tradicionales (Durand, 2005). Este apoyo al gobierno se termina de romper totalmente en 1987, como se mencionó, con el intento de estatización de la banca. En respuesta, toda la élite empresarial se une en contra de cualquier política desarrollista/estatista y a favor de las políticas liberales (como la apertura comercial), prometidas por los ideólogos (como Hernando de Soto o Carlos Boloña). Con ello, el grupo supera sus diferencias y se abre a posibles alianzas mayores en torno a la ideología neoliberal para retomar el control del Estado en las elecciones de 1990, siendo la candidatura del bloque neoliberal la de Mario Vargas Llosa. Como se comentará más adelante, este acto representa el paso de la élite de un segundo momento en las fuerzas políticas (de interés de clase) a un tercer momento en el que se abre a la alianza con otros grupos. Con la victoria de Alberto Fujimori (derrotando a Vargas Llosa) y su inmediata conversión al credo neoliberal, se configura una alianza, un proyecto político-económico, entre el presidente y diferentes grupos de poder en torno al ideario neoliberal, que se va convirtiendo poco a poco en un sentido común. Es en este punto, con la conformación de esta hegemonía, es donde presentan algunas contradicciones en los análisis de los autores.

Por un lado, Cotler (1998), en un estudio acerca de la relación entre empresariado y Estado en la década de 1990, a partir de entrevistas a directores empresariales, identifica que, a pesar del apoyo del empresariado a la implementación del modelo neoliberal, estos actores no estaban conectados realmente con el gobierno, y que este “no les consultó” el desarrollo de las políticas públicas durante su gobierno, en especial en los primeros años. Ello resulta revelador ya que expresa que no hubo una verdadera articulación entre los empresarios y el gobierno Fujimorista, lo que cambiaría la composición de la unión hegemónica neoliberal. Esta afirmación es contradictoria con los estudios de Arce (2010) y Durand (2005), quienes demuestran que desde un inicio la élite empresarial sí coordinó con Fujimori. Esta unión se comprenderá mejor bajo la óptica gramsciana de coordinación hegemónica.

Por otro lado, Arce (2010), en su estudio acerca de la formación neoliberal, sí considera el apartado articulador de los diferentes grupos (tecnócratas, élite empresarial, partidarios, etc.), pero en su análisis no le presta atención al campo ideológico que los unió, el neoliberal. Se asemeja, entonces, a una unión por conveniencia de acuerdo a sus intereses particulares sin importar la legitimidad de la población en torno a su proyecto y el nuevo sentido común, más allá de las elecciones. La importancia del apartado discursivo sí se puede apreciar en los trabajos de Durand (2005), quien reconoce la legitimidad que fue ganando el discurso neoliberal en la población y la importancia de este para el sostenimiento del modelo. A continuación, se analizará cómo se dio esta articulación hegemónica, con el dominio de la élite empresarial, y la importancia del discurso neoliberal para su legitimación.

### ***2.3. La articulación de la élite y su posición dominante en la hegemonía neoliberal***

La articulación neoliberal, comprendida tanto en sus intereses como en su ideología, empezó en 1990 con la llegada a la presidencia de Alberto Fujimori. A pesar de la derrota

del candidato neoliberal Mario Vargas Llosa, las fuerzas neoliberales (ideólogos, élite empresarial y organismos internacionales) rápidamente convencieron a recién electo Fujimori de adoptar un programa económico de corte liberal (Durand, 2005; Arce, 2010). Esta adhesión se refleja en el viaje a Washington en el que Fujimori, antes de juramentar, invitado por Rodríguez Pastor y De Soto (ideólogos), visitó a los organismos internacionales y se convenció de la necesidad de adoptar esas medidas. De esta manera, se unieron los siguientes grupos alrededor de un programa y discurso único. Primero, la presidencia y sus allegados, quienes con el interés de poder gobernar cómodamente vieron la oportunidad de apoyarse en la estructura de poder fáctica (poder empresarial, internacional y militar) (Durand 2005). Segundo, la élite empresarial, que estaba unida entorno al programa liberal. Tercero, los tecnócratas e ideólogos neoliberales (economistas principalmente), incluyendo sus consultorías –como el Instituto Peruano de Economía (IPE), quienes habían ganado fuerza con la crisis desarrollista–, proporcionaron tanto técnicas como un discurso convincente que legitimara las nuevas políticas. Cuarto, los organismos internacionales financieros, como el Banco Mundial (BM) o el Fondo Monetario Internacional (FMI), que condicionaron todo apoyo (como préstamos) a la aplicación del programa liberal y a una apariencia mínima democrática. Por último, se encontraron grupos fácticos como los militares, los medios de comunicación y la iglesia católica. Mientras que los medios de comunicación, en especial el grupo El Comercio, controlados por la familia Miró Quesada, relacionados estrechamente con la élite económica y social, jugaron un rol importante en la legitimidad del discurso neoliberal (Durand, 2005); los otros congeniaron sus intereses particulares y proporcionaron un soporte sólido tanto en la coerción (apoyo de militares) como también en el discurso (apoyo de la Iglesia conservadora a ideas liberales). De esta manera, se logró la articulación e integración entre diversos grupos en torno a un mismo programa y proyecto común neoliberal.

En particular, sobre el grupo de la élite empresarial, se observa que desde un inicio en 1990 esta cúpula, representada por la CONFIEP, mantuvo contacto estrecho con Fujimori luego de adherirse a su programa (ya que inicialmente en su campaña negó adoptar estas políticas, como el shock de precios para controlar la inflación). Es remarcable cómo Jorge Camet, expresidente de la CONFIEP (1990-1991) y líder en el sector bancario, se reunió con Fujimori inmediatamente después de que ganara las elecciones (Durand, 2005). Ya en el gobierno, el grupo de la élite empresarial junto al tecnocrático neoliberal formaron una red de relaciones estrechas con el ejecutivo que les permitió reformar el Estado a su favor y controlar las políticas públicas (Arce, 2010). Así, bajo los mandatos en el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) de Boloña (1991-1993) y Camet (1993-1998), se logró aplicar un radical programa neoliberal, basado en apertura comercial, desregulación y olas de privatizaciones, que benefició a parte de la élite empresarial. Fue común también ver en esta etapa el fenómeno de la puerta giratoria, práctica en la que los integrantes del directorio de estas grandes empresas pasaban a ocupar puestos en las consultoras “técnicas” neoliberal y a tener cargos en el MEF. Aunque ya en el segundo gobierno de Fujimori se puede observar las divisiones en la cúpula empresarial entre los más beneficiados y relacionados al régimen,



el sector financiero y exportador tradicional, y los más perjudicados, el sector industrial y exportador no tradicionales (Arce, 2010). De esta manera este segundo grupo se fue alejando de la cúpula gobernante mientras el primero se mantuvo en estrecho contacto. Ello, sin embargo, no quita el hecho que, durante los primeros años, a través de la CONFIEP, sí coordinaron directamente con la presidencia, los tecnócratas y otros grupos para formar la coalición neoliberal, rebatiendo el argumento de Cotler de un alejamiento general entre el empresariado y el gobierno fujimorista.

La dimensión discursiva también fue clave para formar la alianza neoliberal. La crisis del paradigma y discurso desarrollista a fines de los ochenta les dio espacio a los ideólogos neoliberales, como De Soto, Boloña y Rodríguez-Pastor, para que difundieran sus postulados (Durand, 2003). En la lucha de ideas, estos ganaron el suficiente terreno, no el mayoritario, a sus adversarios. Llegado Alberto Fujimori a la presidencia en 1990, el accionar de los ideólogos fue crucial, como se mencionó, para convencerlo de que el ajuste y las reformas estructurales liberales eran la única opción. En efecto, un ejemplo de ello es que el shock económico, criticado por los grupos desarrollistas débiles y con poco respaldo en campaña (el mismo Alberto Fujimori negó tomarlo), tuvo cierto soporte en la población al punto de no movilizarse masivamente en contra de la medida (Durand, 2005). Después, las grandes reformas neoliberales (como las privatizaciones, apertura comercial, desregulación y desprotección laboral) lograron una aceptación parcial debido a que su discurso prometía que estas medidas beneficiarían a la mayoría de la población, siguiendo el credo neoliberal de dejar que los actores económicos privados crezcan y generen riqueza en la sociedad, trayendo así progreso y desarrollo para todos (Boloña, 1993). Es decir, se defendía la idea del “chorreo”, en tanto se pensó que la riqueza generada por los más ricos llegaría a beneficiar a los más pobres. De esta manera, el accionar del Estado en favor de los grupos dominantes tuvo el suficiente apoyo en la población como para ser viable. Este sustento se entiende no tanto en las victorias electorales que logró Fujimori (1992, 1993, 1995), muchas sin lograr una mayoría amplia, sino más bien en la debilidad de las fuerzas opositoras, como desarrollistas o sindicalistas, y su poca capacidad de movilización y protesta en la población. Aunque cabe mencionar que el carácter autoritario y represivo de Fujimori, que se evidenció con el golpe de Estado de 1992, benefició a la nueva coalición, pero no ayudó a construir una mayor legitimidad del proyecto político-económico (Durand, 2005). Así, se podría entender que la hegemonía, o al menos cierto grado de esta, neoliberal en sus inicios tuvo un relativo fundamento ideológico. Es decir, la articulación discursiva del grupo dominante (Gobierno, élite empresarial y otros) con los grupos subordinados (la mayoría de la población) no fue mayoritaria, pero fue lo suficiente como para legitimar el discurso neoliberal en la acción estatal. Este apartado no es tan abordado en varios trabajos sobre los inicios del neoliberalismo, como Arce (2010), pero sí es resaltado en otros como el de Durand, quien lo reconoce como clave para el cambio en el equilibrio de fuerzas.

Recapitulando ambos análisis sobre la hegemonía neoliberal, se puede estimar que la articulación de los grupos mencionados en torno a una ideología neoliberal legitimante significó el alcance del tercer momento de las relaciones de fuerzas políticas (el hegemónico) por parte de dichos grupos. En particular, se aprecia que el grupo de la élite empresarial,

que había alcanzado un segundo momento de clase con la creación de la CONFIEP, logró unirse teniendo como centro este programa e ideario, y alcanzar el momento hegemónico, siendo en varios sectores el máximo beneficiado por las políticas liberales dictadas. Por ello, se podría considerar que el grupo dominante dentro de esta alianza neoliberal se encuentra en la élite empresarial (peruana y, cada vez más, internacional) de los sectores económicos que más ganaron y crecieron en este período. Aunque cabe mencionar que, en estos años iniciales de la hegemonía, se aprecia que el grupo con más liderazgo legitimante dentro de la alianza fue la figura presidencial en torno a Fujimori (Durand, 2005). También se aprecia que el discurso neoliberal que prometía el bien común, impulsado principalmente por los ideólogos y tecnócratas liberales, fue necesario para articularse con la población subordinada y, a pesar de no ser mayoritario su apoyo, fue al menos lo suficiente ante la debilidad de los otros discursos.

### **3. Conclusión**

El presente trabajo ha explicado el rol del grupo de la élite empresarial en la formación de la hegemonía neoliberal al final del siglo XX, con base en el enfoque gramsciano de análisis de las relaciones de fuerza políticas y con énfasis en el momento hegemónico. En primer lugar, se explicó en qué consiste este enfoque teórico, en especial la categoría de hegemonía y su dimensión articuladora y discursiva. Gracias a estos conceptos, es posible profundizar en las diversas aristas del poder político. Después, se explicó brevemente la historia de la élite empresarial en los años previos a la década del 90, así como el contexto de crisis que permitió el surgimiento de la hegemonía neoliberal. Con ello, se resaltó tanto el avance discursivo de las ideas liberales y la necesidad de que el grupo empresarial se haya unido en torno a esa ideología. Por último, y a partir de algunas contradicciones en la literatura, se explicó, según las categorías gramscianas, el apartado articulador y discursivo de la hegemonía neoliberal en sus inicios. En ella, los diversos grupos, con predominio de los grupos de poder fácticos, como la élite empresarial, se coordinaron en el apoyo del ideario liberal, así como en la legitimidad de sus políticas en la población, ya que solo así su dominio podía sostenerse en el tiempo. De esta manera, es posible comprender que la hegemonía neoliberal no se dio por azar ni fue gratuita, sino que se dio por el impulso de ciertas fuerzas políticas (ideólogos neoliberales, élite empresarial, organismos extranjeros) que, en alianza con otras, lograron dominar el Estado e implantar un nuevo sentido común entorno a la ideología neoliberal.

El estudio también lleva a plantearnos nuevas interrogantes acerca de esta hegemonía en el Perú. Un apartado a profundizar se encuentra en el rol específico de otros actores de esta alianza, como los medios de comunicación (clave en legitimar el discurso), los ideólogos liberales (cruciales al inicio, aunque con cuestionamientos luego al régimen) y el gobierno fujimorista (de carácter autoritario después del golpe de Estado). Otro aspecto para indagar se halla en la forma en que el discurso neoliberal caló en el sentido común, más allá de la ausencia de grandes movilizaciones contrarias a las políticas.

El discurso del emprendedurismo y la gran cantidad de microempresarios informales son fenómenos que pueden conectarse a este ideario liberal peruano. También podría

profundizarse en la lucha discursiva alrededor de este programa liberal y cómo los movimientos contrahegemónicos fueron reprimidos o fracasaron en su lucha. Por último, el análisis también se puede extender sobre este momento hegemónico (a nivel político) y su impacto en las fuerzas económicas, permitiendo que el capital económico se concentre en pocas manos, debilitando al sector trabajador, siendo los mercados ahora dominados por grandes empresas y multinacionales, junto a un rápido aumento de la desigualdad económica y política. Sin embargo, cualquier análisis debe partir de la comprensión sobre esta articulación ideológica de los actores en torno al proyecto neoliberal. Además, entender el origen de la hegemonía neoliberal a través del grupo de la élite empresarial y de sus dimensiones articuladora y discursiva puede ayudarnos a comprender posibles estrategias para su combate y superación.

## Referencias bibliográficas

- Arce, M. (2010). *El fujimorismo y la reforma del mercado en la sociedad peruana*. Instituto de Estudios Peruano.
- Boloña, C. (1993). *Cambio de Rumbo. El programa económico para los '90*. Instituto de Economía de Libre Mercado San Ignacio de Loyola.
- Cotler, J. (1998). *Los empresarios y las reformas económicas en el Perú*. Instituto de Estudios Peruanos.
- Durand, F. (2003). *Riqueza económica y pobreza política. Reflexiones sobre las élites del poder en un país inestable*. Fondo Editorial de la PUCP.
- Durand, F. (2005). *La mano invisible en el Estado: Efectos del neoliberalismo en el empresariado y en la política*. Fundación Friedrich Ebert.
- Gramsci, A. (2016). *Hegemonía y lucha política en Gramsci: selección de textos*. (Editado por G. A. Varesi). Ediciones Luxemburgo.
- Mouffe, C. (1991). Hegemonía e ideología en Gramsci. En H. Suarez (Ed.), *Gramsci y la realidad colombiana*. Ediciones Foro Nacional por Colombia.